بسم اللہ الرحمن الرحیم

نیٹ ورک مارکیٹنگ(NWM)یاملٹی لیول مارکیٹنگ(MLM)

اہل ایمان کیلئے اس سلسلے میں کسی شک وشبہ کی گنجائش نہیں کہ شریعتِ اسلامی کے قوانین اور روشن پاکیزہ احکامات قیامت تک کے لیے زندہ وجاوید ہیں اس لیے کہ یہ شریعت آخری شریعت اور پیغمبر اسلام آخری نبی ورسول ہیں یہ وہ نظامِ قانون ہے جو دنیاوآخرت کے تمام مسائل کوشامل ہے اور تمام مسائلِ زندگی کا احاطہ اسی نظامِ قانون کا امتیازی وصف ہے۔آج کے ترقی یافتہ دور میں ایجادات واختراعات کی کمی نہیں مختلف شعبہ ہائے زندگی میں نت نئی تبدیلیاں ہورہی ہیں تجارت ومعیشت کے فروغ کی بے شمار صورتیں وجود میں آگئی ہیں۔تجارت ومعیشت میں بڑھتی ہوئی ترقیوں نے جہاں آسانی اورفراوانی پیدا کی ہے وہیں خطرات اور بہت سے مسائل کو بھی جنم دیا ہے۔ان مسائل میں سب سے زیادہ وسیع دائرہ ان مسائل کا ہے جو جدید معاشی مسائل کہلاتے ہیں۔سوداور جوئے پر قائم بے لگام اقتصادی نظام نے بے شمار مسائل کو جنم دیا ہے۔معاشی ماہرین یہود ونصاری کے ایجاد کردہ اور سود خوروں کے وضع کردہ نظام بد پر مدت سے اسلام کا غلاف چڑھانے کی انتھک کوشش کرتے رہے ہیں۔اوراس نظام کوفروغ دینے کے لیے ایسے لوگوں کا انتخاب کیا گیا جو بظاہر دین سے مناسبت رکھنے والے لوگ ہیں اور ایسے لوگوں نے شریعت خداوندی کی پرواہ کیے بغیر سود خوروں کے اس نظام بد پر اسلام کا غلاف چڑھانے کی ناکام کوشش کی ہے۔اس نام نہاد ٹولے نے طرح طرح کے حیلے اور بہانے کیے تا کہ سوداور قمار(جوا) کو کسی نہ کسی طرح اسلام کا لبادہ پہنا کر دنیا کی ظاہری شہرت حاصل کرلیں۔لیکن جب انسان اللہ کے مقرر کردہ نظام احکام کو مکروفریب اور مکروہ حیلوں سے بدلنے کی کوشش کرتا ہے تو اس پر اللہ کا غضب نازل ہوتا ہے جیسے بنی اسرائیل نے ایک مکروہ حیلے سے اللہ کے حکم کی نافرمانی کی تھی

''ہفتے کے دن بنی اسرائیل پر شکار کی پابندی تھی لیکن انھوں نے اپنے دریا میں حوض بنا لیے اور ہفتے کے روز مچھلیاں حوض میں جمع ہو جاتی اور اتوار کو یہ لوگ پکڑ لیتے۔اللہ کے ساتھ مکروفریب کا یہ طریقہ ایسا تھا جس نے اللہ کے غضب کو دعوت دی اور یہ قوم اللہ کے عذاب میں مبتلا ہوگئی''

معیشت کے انہی جدید طریقوں میں سے ایک طریقہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کا ہے جو آج کل بہت عام ہورہا ہے۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ کا تعارف:

نیٹ ورک مارکیٹنگ (Net work marketing) یہ انگریزی زبان کا لفظ ہے جسکا اردو میں ترجمہ بچھے ہوئے جال نما تجارت سے کر سکتے ہیں۔اس تجارت میں ایک آدمی کمپنی کا ممبر بنتا ہے پھر چند دوسرے لوگوں کو ممبر بناتا ہے پھر یہ سب بہت سارے لوگوں کو اپنے تحت ممبر بناتے ہیں تو ایک دوسرے سے سلسلہ وار ملی ہوئی تجارت کی یہ صورت جال کے مشابہ ہو جاتی ہے اور اس سسٹم کو ملٹی لیول مارکیٹنگ (Multi level marketing) بھی کہتے ہیں یعنی پہلے ایک ممبر ہوتا ہے پھر اس سے متصل ممبران بڑھتے اور پھیلتے چلے جاتے ہیں اور اس کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اس کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں یا کمپنی کا ممبر عام لوگوں کو اپنے پرسنل کوڈ سے اپنے پوائنٹ بڑھانے کے لیے خریداری کروانے کے لیے اس جگہ لے کر جاتا ہے کمپنی کے ممبر کو خریدی ہوئی اشیاء تو ملتی ہی ہیں ساتھ ہی کمپنی اسکو اس بات کی بھی ترغیب دیتی ہے کہ اپنے تحت مزید ممبر بنوائے اور کمپنی کی مصنوعات فروخت کروائے۔لہذا خریدار جن لوگوں کو ممبر بناتا ہے اور کمپنی کی مصنوعات فروخت کرواتا ہے تو کمپنی اسے کمیشن دیتی ہے۔پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک ہی محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے بلکہ اس کے ذریعے بنے ہوئے خریداروں سے آگے جتنے خریدار تیار ہوتے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک چلا جاتا ہے۔اور اس کمیشن کی حد بعض کمپنیوں میں متعین ہوتی ہے جیسے ٹائنز کمپنی میں ڈائریکٹ (Direct)20%اور ان ڈائریکٹ (in direct)4% ہے۔اپنے تحت ممبر بنانا ہی کمیشن پانے کے لیے کافی نہیں ہوتا بلکہ ہر سطح پر ایک مخصوص ممبروں کی تعداد کی بھی شرط ہوتی ہے۔اور بعض کمپنیوں نے سطح کی

بلندی کے لیے ممبروں کی تعداد کی شرط نہیں رکھی ہوتی بلکہ پوائنٹ کی شرط رکھی ہوتی ہے۔اور وہ بھی ایک حد تک ہوتی ہے۔ جیسے ٹائنز کمپنی میں *4 کی سطح تک اپنی ذاتی خریداری سے پوائنٹ بڑھائے جاسکتے ہیں لیکن اس کے بعد ممبر سازی ضروری ہو جاتی ہے کیونکہ ممبر سازی کے بغیر ان کمپنیوں کا وجود ہی باقی نہیں رہتا۔اور ممبر سازی اس لیے ضروری ہوتی ہے کہ ممبر کے نیچے دو یا دو سے زائد لائنوں میں کام ہونا ضروری ہوتا ہے ورنہ ممبر ''ان ڈائریکٹ'' کمیشن سے محروم رہتا ہے۔ہر کمپنی میں ممبر سازی کی تعداد، پروڈکٹ، شرائط اور قیمت میں فرق ہوتا ہے۔کمپنی کی ممبر شپ حاصل کرنے کے لیے کمپنی کی مصنوعات خریدنا بھی کمپنی کی شرائط میں سے ہوتا ہے البتہ بعض کمپنیاں بغیر ممبر بنے بھی اپنی مصنوعات کے خریدے جانے کی سہولت دیتی ہیں مگر رعایت ممبر ہی کے ساتھ خاص ہوتی ہے اور یہاں بھی اوپر والے ممبران کو نیچے والے ممبران کے کمیشن کا حصہ وصول کرنا اصول میں داخل ہوتا ہے۔ممبر بننے کے وقت کچھ سامان ممبر کو رعایتی قیمت پر دیا جاتا ہے اور کچھ متعین رقم جیسے ٹائنز کمپنی میں 1850 روپے ممبری فیس بلٹر یچر، اور کارڈ وغیرہ کا معاوضہ بتا کر کاٹ لی جاتی ہے ۔اس تجارت سے وابستہ لوگوں کا نقطہ نظر یہ بھی ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں اس لیے کمپنی کی کوشش ہوتی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہی رقم کمپنی کے ساتھ منسلک ممبروں میں تقسیم کر دی جائے۔یعنی جو رقم دوسری کمپنیاں تشہیر کے لیے فنکاروں، اخبار اور سائن بورڈز پر خرچ کرتی ہیں جسکی وجہ سے مصنوعات کی قیمت دس گنا بڑھ جاتی ہے یہ کمپنیاں وہی رقم ممبروں کو بطور کمیشن کے دیتی ہیں۔حالانکہ یہ سفید جھوٹ ہے۔کیوں کہ دوسری کمپنیاں مصنوعات کی تشہیر کی رقم مشتہر کو تشہیر کرنے کی دیتی ہیں مصنوعات فروخت ہو یا نہ ہو مشتہر کو اس سے کوئی غرض نہیں ہوتی لیکن یہ کمپنیاں اپنے ممبر کو اس وقت تک کمیشن نہیں دیتیں جب تک مصنوعات فروخت نہ ہو (بات کچھ اور مثال کچھ اور)

ٹھنڈے مشروب کی مثال بڑی شدومد سے بیان کی جاتی ہے کہ اس میں ایک روپیہ صرف ہوتا ہے اور ہمارے تک پہنچتے پہنچتے اس کی قیمت 20 روپے ہو جاتی ہے اگر یہ صحیح ہے تو پھر یہ کمپنیاں اپنے سامان کی قیمت بازاری بھاؤ سے 10 گنا کم کیوں نہیں رکھتیں۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ (NWM) یا ملٹی لیول مارکیٹنگ (MLM) ایک ایسا نظام ہے جس میں مکڑی کے جالے کی طرح جال بچھا کر اس میں لوگوں کو پھنسایا جاتا ہے۔اس نظام میں مکروہ حیلے کے ذریعے مصنوعات کو فروخت کیا جاتا ہے اور اصل مقصد ممبر سازی کے ذریعے نفع کمانا ہوتا ہے۔اس نظام کی لاٹری اور جوئے سے مشابہت ہے اور اس نظام میں دھوکہ اتنا زیادہ ہے کہ دولت کی لالچ میں پوری کی پوری قوم کو مالی بحران کا شکار بنایا جاسکتا ہے۔چند لوگوں کو منافع پہنچانے کے لیے ایک کثیر تعداد لوگوں کو ایک زنجیر سے جوڑ کر روپیہ بٹورا جاتا ہے۔اخیر کے ممبران ہمیشہ خسارے اور گھاٹے میں ہی رہتے ہیں بلکہ بعض جگہ تو ایسا ہوتا ہے کہ ممبران کلیتہً ہی محروم ہو جاتے ہیں۔

شرعی اور فقہی نقطہ نظر سے اس میں سود اور قمار (جوا) سے مشابہت، دو معاملوں کو ایک جگہ جمع کرنا جس سے نبی ﷺ نے ممانعت فرمائی ہے، خرید و فروخت کو شرط کے ساتھ معلق کرنا، خرید و فروخت کے بہانے دوسری چیز یعنی کمیشن کا ارادہ اور باطل طریقے سے مال جمع کرنا وغیرہ اس میں عدم جواز کی وجوہات پائی جاتی ہیں۔ایسی کمپنیاں نہ تو معاشی اور اقتصادی لحاظ سے فائدہ مند ہیں اور نہ ہی اخلاقی اعتبار سے۔

اس لیے ایسی کمپنیوں میں جیسے TIENS,GMI,GCI,DXN اور اس سے ملتی جلتی وہ تمام کمپنیاں جو نیٹ ورک مارکیٹنگ کا حصہ ہیں ان میں شرکت کرنا اور ممبر بن کر کمیشن حاصل کرنا ناجائز اور حرام ہے۔مشاہیر علماء اور مفتیان کرام کے ایسی کمپنیوں کے عدم جواز پر فتاوی جات بھی موجود ہیں اور عبداللہ بن مسعودؓ اکیڈمی کی طرف سے باقاعدہ ''ٹائنز کی شرعی حیثیت'' کے نام سے ایک رسالہ بھی شائع ہو چکا ہے اس رسالے کو اس ویب سائیٹ پر بھی وزٹ کیا جاسکتا ہے۔

www.islamicinfo4you.blogspot.com

واللہ اعلم بالصواب والیہ المرجع والمآب

محمد قمر وقاص عفی عنہ